



# Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

**Duración:** 30 h

**Modalidad:** Online

## PROGRAMA

### 1. MÓDULO 1. GESTIÓN DE LA CAPTACIÓN DE CLIENTELA EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN Y RELACIÓN CON LA CLIENTELA DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Técnicas de captación y contacto de clientes
2. El cliente de seguros
3. La preparación de la venta
4. La entrevista personal con el cliente
5. El vendedor de seguros
6. El vendedor de seguros como comunicador
7. Técnicas de comunicación, habilidades sociales y protocolo en las relaciones con clientes de seguros
8. Criterios de calidad en la atención al cliente de seguros

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DOCUMENTOS UTILIZADOS EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN PARA SUSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE PÓLIZAS

1. Función y elementos básicos
2. Medios de entrega y envío de documentación
3. La captación de clientes de seguros a través de «mailing»
4. Tipos de registro de la documentación recibida y expedida
5. Medidas de seguridad aplicables en el tratamiento de la documentación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN BÁSICA DEL COBRO DE SEGUROS

1. Procedimientos de cobro de primas de seguros

2. El recibo del seguro
3. Formas, tiempo y lugar de pago

